

Eine Möglichkeit der Architekturvermittlung, die auf der Konferenz in Cottbus vorgestellt wurde: Stephan Rethfeld und Wolfgang Türk veranstalteten Anfang des Jahres zum 50. Geburtstag des Stadttheaters Münster ebendort eine Jubiläumsgala. In ein buntes Unterhaltungsprogramm eingebettet, gab es Informationen zur Geschichte des Gebäudes und zu seinen architektonischen Qualitäten. Rechts: der Jubilar auf der Bühne.

Foto: Michael Hörschemeyer



Cottbus Die Zukunft der Architekturvermittlung

Architekten wissen, was gut aussieht und funktioniert. Darin ist sich der Berufsstand wohl so einig wie bei keinem anderen Thema. Und er klagt gleichzeitig einstimmig über das mangelnde Interesse der Öffentlichkeit an Architektur und Städtebau. Was also tun? Etwa 70 Teilnehmer hatten sich Mitte Juni im Medienzentrum der BTU Cottbus versammelt, um über die Zukunft der Architekturvermittlung zu diskutieren, um zu widerlegen, dass Architekten kommunikationsgestörte Autisten sind, wie es Oliver Hamm einmal formuliert hat. Doch was ist eigentlich Architekturvermittlung? Wer soll wem was vermitteln? Und vor allem: mit welchem Ziel? Rund 20 Vortragende versuchten darauf eine Antwort, stellten ihre Strategien und Initiativen vor, mit denen sie Menschen für Architektur interessieren wollen.

Da bilanzierte Tanja Simone Flemming den Erfolg des Gestaltungsbeirats Regensburg, der sich eine allgemeine Akzeptanz in der Stadt erarbeitet und zur Diskussion über die Qualität von Architektur angeregt habe. Da warb Thomas Michael Krüger für seine Berliner Agentur „Stadtführung von Architekten“ und erläuterte Stefan Rethfeld, wie er mit einer Gala und einem Stadtmodell die Münsteraner für die Architektur ihrer Stadt begeistern will. Da plädierte Martin Mutschlechner von der Architektur fakultät in Innsbruck dafür, dass die Öffentlichkeit freien Zugang zu Datenbanken erhalte und auch Nichtarchitekten auf Exkursionen mitkommen sollen. Und Ulrike Rose, Kauffrau und Kulturmanagerin und Leiterin vom Europäischen Haus

für Baukultur in Gelsenkirchen, begründete, warum sie jetzt die Baumärkte backert und erreichen möchte, dass der Kunde dort über die Wirkung von Kunststoffenstern aufgeklärt wird.

Während Rose die Meinung vertrat, dass Kommunikation allein unsere Städte nicht verändern wird, plädierte Jan R. Krause, Professor für Architektur und Media Management an der FH Bochum, für ein Pflichtfach Architekturkommunikation. Architekten, das wurde bei seinem Vortrag deutlich, haben gehörigen Nachholbedarf, wenn es um die Kommunikation ihrer Arbeit geht. Er kritisierte die praktizierte Öffentlichkeitsarbeit vieler Büros, die etwa glaubten, ein Erläuterungstext, der im schlimmsten Fall mit den Worten „Im 2. OG entstanden zwei WC-Einheiten“ endet, würde Redakteure zu großformatigen Veröffentlichungen animieren. Als ausgebildeter Architekt und Journalist weiß er, dass die Medien Geschichten wollen, und erklärte, warum Architektur in der Presse vergleichsweise selten vorkommt: Architektur biete Werte statt Aktualität, Sachlichkeit statt Emotion, ein Gebäude statt Menschen. Die Architekten, so sein Aufruf, müssten lernen, sich als Person zu Wort zu melden, und nicht immer ihre Gebäude in den Vordergrund rücken. Viel zu wenige seien in der Lage, verständlich über ihr Werk zu sprechen.

An der Kommunikation feilt auch der Diplom-Psychologe Riklef Rambow, der an der BTU Cottbus den Master-Studiengang „Architekturvermittlung“ betreut. Im Vergleich zu der Ausbildung an der FH Bochum, die sich auf Marketing konzentriert, vermittele die Ausbildung in Cottbus theoretische Grundlagen, sagt er. „Unsere Studenten lernen lesen, sprechen, schreiben, analysieren, um auf die

ser Basis Projekte für die Architekturvermittlung entwickeln zu können.“

Dass Architekturvermittlung auch direkt beim Kunden ansetzen muss, zeigte ein Beispiel aus Hannover. Stellen Sie sich vor, Sie wachen in Ihrem Traumhaus auf. Was sehen Sie? So etwa beginnt eines der Bauherrenseminare „Vom Traum zum Haus“ in der Architektenkammer Niedersachsen. In Seminarreihen versuchen dort Architekten das Vertrauen zukünftiger Kunden zu gewinnen und deren Vorurteile abzubauen. „2500 Bauherren hat die Kammer bisher beraten, 60 Prozent der Teilnehmer haben nachher erklärt, mit Architekten bauen zu wollen“, resümierte Projektleiterin Meike Kubiak. Gleichzeitig aber hinterfragte sie, ob Architekten generell die geeigneten Architekturvermittler seien. Ihnen fehle es an pädagogischen Fähigkeiten.

Die zwei langen Konferenztage vermittelten den Eindruck, dass die Not auch Architekten erfinderisch macht. Dennoch mangelt es ihnen allzu oft an Rhetorik und Einfühlungsvermögen auf das Gegenüber – nicht nur beim Vorträgehalten. Wie hoch viele nach wie vor im Elfenbeinturm sitzen, unterstrich nicht zuletzt eine Wortmeldung aus dem Publikum: „Architekten sehen ihre Gebäude als Artefakte, in denen keine Menschen vorkommen, zumindest nicht auf den stilisierten Fotos. Sie erwarten aber gleichzeitig die gesellschaftliche Akzeptanz ihrer Bauten. Das ist doch schizophren.“
Friederike Meyer